

COMPRENDRE LES DROITS DES FEMMES ET DES FILLES OUVRIR LA VOIE AUX FEMMES ENTREPRENEURES

Animatrice : E. Diane White, auteure et experte du développement économique international, de l'investissement durable et de l'égalité des sexes

Transcription

[Initiative pour les jeunes leaders africains – Série de cours en ligne]

Je m'appelle E. Diane White et voici : « Ouvrir la voie aux femmes entrepreneures ».

Dans ce cours, nous soulignerons le rôle clé des femmes dans l'économie d'un pays. Nous examinerons les préjugés sexistes rencontrés par les créatrices d'entreprises. Et nous parlerons des stratégies et outils pour répondre à certains types de discrimination sexiste, dont les stéréotypes sexistes négatifs qui peuvent empêcher les femmes de réussir en affaires.

En tant qu'entrepreneure, mentor et défenseuse de l'égalité des sexes, j'ai passé une grande partie de ma carrière à promouvoir les chances données aux femmes et aux filles. Les femmes sont des agents nécessaires au développement économique et à la création d'emploi. Et dans cette quête d'égalité des chances, les hommes doivent continuer à jouer un rôle important - en acceptant le fait que les femmes sont des entrepreneures, qu'elles doivent avoir accès au financement et que leur inclusion dans les réseaux d'entrepreneurs est essentielle au succès commercial de tout pays.

Les femmes agricultrices, entrepreneures, commerçantes et innovatrices sont la clé de la croissance économique. Quand les femmes réussissent, elles produisent un effet multiplicateur, elles investissent davantage de leurs revenus dans le bien-être de leur famille et de la collectivité, ce qui profite à long terme aux générations futures.

Mais les femmes font face à des barrières qui limitent leur contribution et freinent leurs progrès. Elles sont handicapées par des lois et règlements discriminatoires qui leur interdisent l'accès au crédit, à la propriété, aux marchés, à la technologie, à l'information et à la formation.

La discrimination sexiste est définie comme un préjugé ou une discrimination fondée sur le sexe ou le genre. Elle touche les hommes et les femmes, mais principalement les femmes. Elle est liée aux stéréotypes et aux rôles attribués à un sexe et peut inclure la conviction qu'un sexe est en soi supérieur à l'autre.

La discrimination sexiste est souvent profondément ancrée dans les traditions et pratiques socio-culturelles et elle peut être implantée dans les normes et les idées préconçues qui guident les décisions et le comportement des entrepreneurs.

Les femmes entrepreneures qui font face à la discrimination ou aux préjugés sexistes peuvent avoir l'impression de boxer dans le vide contre un adversaire invisible.

Mais les effets négatifs potentiels des préjugés sexistes ou de la discrimination sur les femmes et leurs affaires ne doivent pas être sous-estimés. Ça peut être un obstacle au succès d'une

entrepreneure aussi important que le non-accès au capital, aux infos sur les marchés et aux réseaux professionnels nécessaires pour développer une entreprise ou une carrière.

La discrimination sexiste est peut-être si répandue dans la société que, sans le vouloir, les femmes peuvent s'auto-saboter, en intériorisant des idées sur les rôles des sexes, ce qui leur nuit en affaires.

Regardons quatre des obstacles les plus communs liés aux préjugés sexistes et rencontrés par les femmes entrepreneures et au travail, et comment elles les gèrent.

Ne pas être prise au sérieux. Les femmes peuvent constater que leurs idées, avis et conseils professionnels ne sont pas considérés comme étant aussi valables que ceux de leurs collègues. Leur contribution lors d'une réunion de travail, par exemple, peut être ignorée et acceptée seulement après qu'un homme l'a validée. Il peut leur falloir aussi plus de temps qu'aux hommes pour être reconnues comme spécialistes de leur domaine.

Ces attitudes sont profondément ancrées et ne changeront pas du jour au lendemain. En tant qu'entrepreneure, vous devez avant tout établir votre crédibilité. Savoir de quoi vous parlez. Vous sur-préparer pour les réunions. Être capable de défendre votre avis avec des faits et des chiffres. Être stratégique quant à ce que vous concédez et ne jamais perdre de vue vos objectifs à long terme.

N'espérez pas convaincre tout le monde. Mais quand votre crédibilité va grandir, vous allez rallier des convertis, des collègues et des associés d'affaires qui reconnaissent et estiment votre contribution.

La famille et les amis peuvent aussi rabaisser l'entreprise d'une femme, la jugeant comme un hobby futile. Les femmes doivent essayer de trouver un réseau qui les soutient davantage. Commencez avec l'association d'entrepreneures locales. Vous y trouverez des entrepreneures et des professionnelles aussi dynamiques et ambitieuses que vous. Elles vous confirmeront que vos aspirations sont normales. Vous n'avez pas besoin de tout un cortège. Une ou deux amies avec des valeurs communes peuvent vous apporter le soutien nécessaire.

L'autopromotion. Les femmes ont souvent appris à ne pas se vanter de leurs exploits et de leurs talents. L'autopromotion, c'est ok pour les hommes, mais c'est mal vu et jugé non distingué pour les femmes.

Mais comment un banquier ou un investisseur potentiel peut-il savoir que votre produit ou service est bon si vous ne lui dites pas ? Comment va-t-il savoir que vous avez trouvé un super fournisseur ou un nouveau client, ou que vous avez dépassé vos objectifs de ventes si vous vous taisez ?

Les femmes doivent identifier les trois ou quatre grandes réussites qui illustrent vraiment leur entreprise et les distinguent. Entraînez-vous à en parler tout haut, jusqu'à ce que ça devienne facile. Développez votre manière à vous de vous vanter. Pas besoin d'imiter les hommes cette fois-ci. Soyez vous-même et parlez naturellement. Utilisez les trucs des femmes d'affaires accomplies là où vous vivez. Notez la façon dont elles parlent de leurs réussites et basez-vous là-dessus.

Trop chercher l'approbation des autres. Beaucoup de femmes apprennent à être gentilles, discrètes et à plaire à tout le monde. Ces façons d'être peuvent les desservir au travail et dans les affaires.

Les femmes ne vont pas toujours se battre pour la promotion qu'elles méritent parce qu'elles craignent d'énervier leur patron. Elles vont accepter moins que ce que vaut le produit ou service parce qu'elles ne veulent pas paraître exigeantes. Les femmes risquent de céder à un stade clé de négociations parce qu'elles craignent de vexer l'autre personne. Une femme ne va pas forcément punir ou renvoyer un employé malhonnête parce qu'elle est trop occupée à essayer de s'en faire un ami.

Chercher à plaire à tout le monde ne vous rendra pas service. Dans les affaires et au travail, vous allez devoir prendre des décisions difficiles et faire des choix impopulaires pour avancer et faire avancer votre entreprise.

L'habitude de plaire à tout le monde est la plus dure à rompre. Commencez doucement et soyez persévérante. Concentrez-vous sur vos priorités. Sachez différencier ce que vous devez faire de ce que vous avez envie de faire. Déterminez ce que vous devez absolument faire. Soyez impitoyable dans cette évaluation. Entraînez-vous à vous défendre, vous et votre entreprise. Entraînez-vous à dire non, d'abord pour de petites choses éloignées de vos intérêts ou priorités puis pour des choses plus importantes au fur et à mesure que votre confiance grandit. Dire non, c'est un muscle qu'on développe et qui s'affermi avec l'entraînement.

La peur de la technologie. Les femmes, souvent en charge du foyer dans la plupart des sociétés, peuvent voir leurs choix et leur mobilité limités. L'une des solutions à ce problème, c'est l'accès aux nouvelles technologies qui peuvent étendre la portée d'une entreprise au-delà de l'économie locale. La technologie peut permettre aux entrepreneures de trouver des investisseurs et des clients en dehors de leur entourage direct. Dire que les hommes en savent plus sur la technologie, c'est un mythe. Cherchez des formations pour apprendre à utiliser et à adapter la technologie à vos idées d'entreprise.

L'égalité des sexes, c'est bon pour les affaires. Le monde ne peut se permettre de ne pas tirer parti du potentiel commercial et économique de la moitié de sa population. Les femmes peuvent mettre en pratique toutes ces choses pour se préparer à être des entrepreneures. Et les hommes peuvent veiller à ce que leurs mères, sœurs, femmes et amies connaissent ces outils importants et encourager leurs rêves d'entreprendre.

Après avoir complété toutes les leçons de ce cours sur YALI.state.gov, vous pouvez tester vos connaissances et recevoir un certificat du YALI Network.

[Diverses photos : © AP Images]

